

La exportación de maquinaria agrícola nacional

● **JAIME HERNANI.** Director de la Asociación Española de Exportadores de Maquinaria Agrícola (AGRAGEX).

Los comentarios de los fabricantes que llegan a nuestros oídos indican que a lo largo de estos 6 primeros meses se está produciendo una «cierta» recuperación del mercado de la maquinaria agrícola en nuestro país y en el resto de la Unión Europea. Estaríamos encantados de que ello fuera así pero imitando a Santo Tomás, hasta que no lo veamos reflejado en las estadísticas oficiales no podremos creerlo.

No obstante, las últimas cifras del comercio exterior español del sector, correspondientes a 1993, pueden considerarse como bastante alentadoras, ya que el mismo ha alcanzado los 50.000 millones de pesetas, ascendiendo las exportaciones a 11.536 millones de pesetas por los 38.544 millones de pesetas de nuestras compras al extranjero. Ello supone un aumento del 9% de las exportaciones y un 3,9% de las importaciones, indicador que parece demostrar que la crisis del mercado español está remitiendo.

A pesar de la crisis del mercado en la Unión Europea; destino primordial de nuestra maquinaria, la caída de nuestras exportaciones a esta zona fue únicamente del 5,1%, si en 1992 absorbía casi el 63,2% de nuestras ventas al exterior el pasado año esta proporción se situó en el 55,1%. Se constata positivamente, por lo tanto, que las ventas fuera de Europa han tenido un magnífico comportamiento, aumentando en 1.293 millones de pesetas, respecto a 1992 o lo que es igual mejorando un 33,2%.

Es en el comercio hacia los países en vías de desarrollo donde se denota el mayor crecimiento de las exportaciones de maquinaria agrícola, por lo que los esfuerzos exportadores deberían multiplicarse hacia este área mediante el establecimiento de más profundas y extensas redes comerciales, labor que en buena parte de los mercados europeos está mucho más avanzada.

El desglose por grupos de productos muestra incrementos de las exportaciones en todos ellos, excepto en la maquinaria de recolección y en los tractores de más de 75 CV, mientras que en las impor-



El cierre de las actividades productivas de Ebro-Kubota es lamentable.

taciones el comportamiento es más errático, dándose los mayores aumentos en la maquinaria de preparación del suelo, limpieza y clasificación y en las compras de tractores de más de 75 CV.

El cierre de Ebro-Kubota

Un hecho que ya en 1993 comenzaba a denotarse y que a partir de 1994 será una realidad es la práctica desaparición de las exportaciones de tractores de altas potencias, debido al conocido y no por ello menos lamentable cierre de las actividades productivas de EBRO-KUBOTA. Como

muestra diremos que el año pasado las exportaciones de nuestro país por este concepto alcanzaron un valor de 488 millones de pesetas, frente a los 633 de 1992.

No vamos a entrar a comentar las razones argumentadas para su cierre sino señalar que el mismo no sólo repercutirá en las estadísticas de comercio sino tam-

bién a la imagen industrial de España en el exterior y del sector de la maquinaria agrícola en particular.

La marca EBRO ha acompañado a la maquinaria agrícola española en toda su historia y aunque los tractores con este nombre dejaron de ser fabricados para

concentrarse la empresa en la producción de los Kubota, el nombre comercial ha seguido manteniéndose. No hay que olvidar que debido a las exportaciones de los EBRO se han podido acompañar paquetes con implementos y maquinaria agrícola española a todo el mundo y las sinergias han reper-

cutido, quizás no todo lo deseado pero sí considerablemente, en la expansión y conocimiento de la maquinaria agrícola española fuera de nuestras fronteras.

Es bien conocida la poco halagüeña situación que atraviesa el sector tanto para las multinacionales como para los fabricantes nacionales, AGRAGEX siempre ha apostado por la salida de nues-

**La mayor demanda
de maquinaria
vendrá de los
países en vías
de desarrollo**



Las empresas españolas deben invertir en investigación y desarrollo para competir mejor.

tras empresas al extranjero. Es verdad que ello es difícil y requiere de muchos esfuerzos tanto económicos como personales pero la diversificación de mercados reduce los riesgos coyunturales, crea economías de escala y favorece la salida de stocks, entre otras ventajas.

Especialización y desarrollo

Según los criterios de los expertos en la materia y desde la perspectiva que nos brinda el conocer la oferta de maquinaria existente en otros países, vemos como inevitable la especialización a través de una mayor inversión y desarrollo de maquinaria cada vez más sofisticada, con mayor valor añadido y mediante productos más específicos y adaptados a las nuevas necesidades del mercado.

En el mundo agrícola se está viviendo una transformación, desde China, pasando por los Estados Unidos, Latinoamérica e incluso el Sudeste Asiático las explotaciones agrícolas de cultivos de secano se van ampliando en extensión. Este tipo de explotaciones demanda maquinaria de gran tamaño e implementos no demasiado desarrollados tecnológicamente, por lo que en este segmento poco se puede hacer para impulsar la industria española como no sea ampliando las redes comerciales existentes y entrando en nuevos mercados mediante agresivas labores de promoción.

Maquinaria para cultivos intensivos

Por otro lado, se están desarrollando sobremanera los cultivos intensivos, el

aprovechamiento del agua por medio de sistemas de riego, el agricultor de fin de semana, la jardinería y sobre todo la mecanización de procesos considerados complicados o delicados, en los que cada vez va utilizándose maquinaria sofisticada.

Debido al tipo de maquinaria fabricada mayormente en nuestro país y la pequeña y mediana dimensión de las empresas, es hacia este tipo de maquinaria donde debería ir orientada la producción y donde mayores rentabilidades se podrían obtener.

Es verdad que la competencia de nuestros vecinos europeos es feroz, que los países asiáticos están fabricando maquinaria de este tipo cada vez mejor y que los brasileños son muy competitivos en precio; pero si las empresas españolas no toman buenas dosis de iniciativa invirtiendo en investigación y desarrollo de nuevos productos, la competencia nos irá quitando mercado en todo el mundo e incluso en España.

No hay que olvidar que los expertos vaticinan que como consecuencia de la liberación del comercio mundial, de la caída de los subsidios y de los menores costes de producción agrícola en el tercer mundo, la misma está en vías de trasladarse a estos lugares en detrimento de los países del norte. Se hace necesario que los fabricantes españoles presten cada vez más atención a estos mercados que es donde se supone podrá producirse un considerable incremento de la demanda de maquinaria agrícola en los próximos años, mientras que en los países desarrollados se requerirá maquinaria de tecnología punta, a la que nuestros fabricantes por el momento no alcanzan a llegar.

Parece que empieza a soplar buenos vientos para el sector y que los esfuerzos orientados hacia la ampliación de mercados de la maquinaria agrícola española están dando sus frutos con un crecimiento sostenido de las exportaciones en los últimos años. Confiamos en que esta línea se mantenga y que nuestros fabricantes no pierdan el tren de las nuevas corrientes.

Por parte de la Agrupación Española de Exportadores de Maquinaria Agrícola -AGRAGEX-, haremos todo lo que está en nuestras manos para ayudarles, y en estrecha colaboración con el Instituto Español de Comercio Exterior -ICEX-, ponemos a disposición de los fabricantes españoles toda nuestra organización para realizar la promoción de nuestros equipos en los mercados internacionales y sirva como ejemplo las 62 empresas asociadas a AGRAGEX que han confiado en la Asociación para coordinar la promoción exterior de su maquinaria. ■

MAQUINARIA AGRICOLA

FIMA-95: 29 de marzo a 2 de abril

El pasado día 9 de junio se constituyó el Comité Organizador de Fima '95, con presencia de la Asociaciones del sector, ANITMA (importadores), ANFAMA (fabricantes nacionales) y AGRAGEX (exportadores). También asistió una representación de la prensa especializada (Agricultura, Laboreo y Edagricole) y de la propia feria.

Ramón Torner, director general de Same Ibérica fue elegido presidente del Comité Organizador, decidiéndose que Fima '95 se celebre del 29 de marzo al 2 de abril. En los mismos días, en un pabellón aparte, se celebrará Promoverde '95.

Por otra parte, como aclaración a nuestros lectores informamos que se solicitó una colaboración escrita a las asociaciones ANITMA, ANFAMA y AGRAGEX para este especial de maquinaria agrícola. Publicamos íntegramente los artículos enviados por ANFAMA y AGRAGEX. Por su parte, ANITMA, a través de su presidente Luis Delgado, excusó su participación por razones de tiempo. ■ A. L.